

Diskussionspapier Nr. 15

**Vertikale Verträge und die
europäische Wettbewerbspolitik**

Hermann H. Kallfass

Oktober 1998

Institut für Volkswirtschaftslehre

Helmholtzplatz

Oeconomicum

D-98 684 Ilmenau

Telefon 03677/69-4030/-4032

Fax 03677/69-4203

ISSN 0949-3859

Gliederung

1 Zur Relevanz der Fragestellung	1
2 Vertikale Verträge aus theoretischer Sicht	2
2.1 Vertikale Verträge als Instrumente selektiver Integration und externer Expansion	2
2.2 Kostenwirkungen	5
2.3 Marktwirkungen	9
3 Zur europäischen Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Verträgen	14
3.1 Ziele der europäischen Wettbewerbspolitik	14
3.2 Die bisherige Politik der Gruppenfreistellung	14
3.3 Alternative Politiken gegenüber vertikalen Verträgen	18
4 Abschließende Stellungnahme	22
Literatur	25

Vertikale Verträge und die europäische Wettbewerbspolitik

1 Zur Relevanz der Fragestellung

„Die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes,, war bei Gründung der EWG im Jahre 1957 die zentrale Aufgabe der Europäischen Gemeinschaften. Diese Aufgabe steht auch heute noch an erster Stelle in Art. 2 der aktuellen Fassung des Vertragswerkes.

Der Cecchini Bericht¹ wies unter dem bezeichnenden Titel „Die Kosten des Nicht-Europas,, eindrucksvoll daraufhin, daß das Nichtzustandekommen großer einheitlicher Märkte die europäische Wirtschaft in vielen Bereichen mit hohen Wohlfahrtsverlusten aus zusätzlichem Ressourcenverzehr und entgangenen Konsumentenrenten belastet.

Die Vorteile des Binnenmarktes bestehen darin, das große einheitliche Märkte und wirksamer Wettbewerb den Zugang zu hohen Wohlfahrtsgewinnen auf den europäischen Märkten eröffnet: Die technische Effizienz steigt, wenn Kostenvorteile aus Economies of Scale, Economies of Scope sowie Vorteile der Standorte und der Diversifikation im großen Binnenmarkt besser ausgeschöpft werden.

Die qualitative Effizienz steigt, wenn große Märkte eine stärkere und bessere intra-räumliche Differenzierung der Produkte in Hinblick auf heterogene Präferenzen der Nachfrager erlauben. Die alloкатive Effizienz steigt, wenn nationale Monopolisten der europäischen Konkurrenz ausgesetzt werden und auf erweiterten Märkten der Wettbewerb zunimmt.

Im Zuge der Binnenmarktprogramme wurden bereits viele Maßnahmen ergriffen, um erkannte Hindernisse zu beseitigen, die die Bildung einheitlicher europäischer Märkte durch den freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren behindern. Trotz unbestreitbarer Fortschritte in der Integration besteht noch heute bei vielen Gütern ein erhebliches und stabiles Preisgefälle im Raum. Die Europäische Kommission (EK) wies im Grünbuch vom 22.01.1997 zur EG-Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen daraufhin,² daß der Index der Streuung der Einzelhandelspreise zwischen den Mitgliedsstaaten in 1993 noch Werte von 12,6 bei Konsumgütern bis zu 31,7 bei Energie (Preise vor Steuer) erreichte.

Eine mögliche Ursache für das Preisgefälle in der EU sind unausgeschöpfte Potentiale für den Wettbewerb. Vor diesem Hintergrund stellt die Europäische Kommission (EK) in dem Grünbuch

¹ Zur Zusammenfassung des Berichts vgl. CECCHINI (1988), Die Europäische Herausforderung - 1992, die Vorteile des Binnenmarktes, Baden-Baden.

² KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997).

ihre bisherige Politik gegenüber vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen zur Diskussion und fordert Wissenschaft, Industrie und Politik auf, zur Weiterentwicklung der Gruppenfreistellungen für vertikale Verträge (Alleinbezug, Alleinbelieferung, Franchising) nach dem 31.12.1999 (ABl. C 121/7 vom 19.4.97) Stellung zu nehmen.³ Dieser Aufforderung wird hier gefolgt.

Die folgende Stellungnahme wird in zwei Schritten entwickelt. Im ersten Schritt werden vertikale Verträge aus theoretischer Sicht eingeordnet. Sie werden als eine Form selektiver vertikalen Integration externer Expansion charakterisiert und ihre ambivalenten wirtschaftlichen Wirkungen, die einer einheitlichen Beurteilung an Hand einer generellen Regel entgegenstehen, werden aufgezeigt. Auf der theoretischen Grundlage werden dann im zweiten Schritt die bisherigen Gruppenfreistellungen sowie Vorschläge für die zukünftige Politik der EU gegenüber vertikalen Verträgen gewürdigt.

2 Vertikale Verträge aus theoretischer Sicht

2.1 Vertikale Verträge als Instrumente selektiver Integration und externer Expansion

Ein Vertrag zwischen zwei Unternehmen wird als vertikal bezeichnet, wenn die beiden Vertragspartner im Wertschöpfungsprozeß auf unterschiedlichen Produktions- oder Handelsstufen tätig sind und der Vertrag in irgendeiner Form die Tauschbeziehung zwischen ihnen oder zu Partnern auf einer weiteren Stufe regelt. Beim vertikalen Vertrag gehört der Vertragspartner somit der direkt folgenden oder einer späteren Stufe der Wertschöpfungskette an. Verträge zwischen Unternehmen derselben Produktionsstufe werden dagegen als horizontal bezeichnet, unabhängig davon, ob sie den Parallelprozeß untereinander oder den Austauschprozeß zu vor- oder nachgelagerten Stufen regeln.

Die Analyse und Erklärung, weshalb Tauschbeziehungen gemeinsam koordiniert werden, ist Gegenstand der von Coase⁴ begründeten und insbesondere von Williamson⁵ weiterentwickelten

³ Die Bedeutung vertikaler Verträge zeigt der aktuelle Vorwurf der EK vom 20.01.98 gegenüber der VW AG, daß diese gegen die Gruppenfreistellung für KFZ-Vertriebsvereinbarungen verstoßen habe (regionale Segmentierung des europäischen Marktes mit Hilfe vertikaler Verträge). VW bestreitet den Vorwurf und hat am 8. April 1998 eine Klage gegen das Bußgeld von 200 Mio. DM eingeleitet. Das Grünbuch klammert aber explizit (vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN 1997, Fußnote 2 Seite ii) die Freistellung für den KFZ-Vertrieb aus, obgleich keine prinzipiellen Unterschiede zu den anderen vertikalen Verträgen bestehen.

⁴ COASE (1937).

⁵ WILLIAMSON (1971), (1975), (1979), (1990).

Transaktionskosten-Theorie. Die Theorie unterstellt ein marktliches Referenzsystem mit autonomen, dezentralen Angebots- und Nachfrageentscheidungen, die durch anonyme, kurzfristige Tauschhandlungen auf Spotmärkten ex post koordiniert werden. Von diesem idealen Referenzsystem ausgehend wird jede Substitution marktlicher Koordinationselemente durch hierarchische als vertikale Integration bezeichnet.

Vertikale Verträge fügen in eine marktliche Tauschbeziehung ausgewählte Elemente gemeinsamer hierarchischer ex ante Koordination ein. Die beteiligten Unternehmen fixieren durch vertikale Verträge gemeinsam ex ante gezielt eine oder mehrere Bedingungen der geplanten Tauschbeziehung (z.B. Qualität der Güter, Liefertermin, Abnahmepflicht, Modus der Preisfindung, Garantie-, Haftungsbedingung etc.). Sie bleiben wirtschaftlich selbständig, verfügen über kein gemeinsames Eigentum und behalten getrennte Erfolgsrechnungen. Je nach konkreter Gestaltung schränken vertikale Verträge die Handlungsfreiheit der beiden Vertragsparteien auf der liefernden und abnehmenden Seite für die Vertragslaufzeit mehr oder weniger stark ein. Da die Verträge nur ausgewählte Aspekte der Austauschbeziehung regeln, führen sie zu einer selektiven vertikalen Integration. Sie koordinieren die Transaktion der Unternehmen zum Lieferanten oder Abnehmer nicht vollständig und nicht dauerhaft, denn eine oder mehrere Dimensionen der Transaktion (z.B. Preise, Zahlungsbedingungen, Liefertermine etc.) verbleiben in der Obhut des Marktes, es verbleiben konfligierende Anreize aus getrenntem Eigentum und getrennter Erfolgsrechnung, die Verträge haben eine befristete Laufzeit und können gekündigt werden. Intensität und Dauer der hierarchischen Koordination, die durch einen vertikalen Vertrag erzeugt wird, richtet sich nach den im Einzelfall vereinbarten Vertragsgegenständen, Vertragslaufzeiten, den Kosten von Vertragsauflösung und -bruch sowie den konkreten Bedingungen der Transaktion. Die Spanne reicht von einer minimalen Einschränkung der marktlichen Koordination bis zu einer nahezu hierarchischen ex ante Fixierung aller Dimensionen der Tauschhandlungen während der Vertragslaufzeit. Im Extremfall kann ein umfassender vertikaler Vertrag zwei Unternehmen so miteinander verbinden, daß sie sich im Außenverhältnis auf den Märkten wie ein einziges vollständig vertikal integriertes Unternehmen verhalten.

Die selektive vertikale Integration durch vertragliche Fixierung der geplanten vertikalen Austauschbeziehungen kann einen Teil oder alle Transaktionen zwischen zwei betrachteten Stufen umfassen. Je nach dem Umfang, in dem Transaktionen zwischen Aktivitätsstufen infolge ex ante abgeschlossener vertikaler Verträge dem rein marktlichen Austausch entzogen sind, reduzieren

sich die Koordinationsfunktionen der Märkte. Im Extremfall beziehen alle Unternehmen die betrachtete Vorleistung ausschließlich von vertraglich gebundenen Lieferanten und spontane Tauschgeschäfte auf Spotmärkten entfallen. Erfassen die vertikalen Verträge dagegen nur einen Teil der Menge des betrachteten Vorproduktes und beziehen die Unternehmen den anderen Teil der benötigten Menge auf Spotmärkten, dann liegt eine unvollständige vertragliche Integration vor und es werden bezüglich der untersuchten Transaktion zugleich zwei unterschiedliche Ausprägungen der Koordination praktiziert.

Vertikale Integration kann grundsätzlich entweder durch unternehmensinterne Expansion oder unternehmensextern erfolgen. Eine interne vertikale Expansion ist jede qualitative oder quantitative Ausdehnung des Tätigkeitfeldes eines Unternehmens auf eine zusätzliche vor- oder nachgelagerte Aktivität, die bis dahin über marktliche Transaktionen bezogen wurde. Die interne Expansion erfordert im Unternehmen den Aufbau zusätzlicher Kapazitäten (z.B. im Vertrieb) aus eigener Kraft auf der Basis eigener Ressourcen. Sie vollzieht sich in der Regel⁶ im Wettbewerb mit stärker und schwächer vertikal integrierten Konkurrenten. Eine externe Integration liegt vor, wenn sich bestehende Unternehmen zusammentun. Sie bringt in der Regel keine zusätzlichen Kapazitäten und die damit verbundenen Wettbewerbseffekte hervor, sondern es werden nur Tauschhandlungen zwischen Marktakteuren mit bestehenden Kapazitäten selektiv oder umfassend der hierarchischen Koordination unterworfen. Die externe Expansion erfordert keine zusätzlichen Ressourcen und kann deshalb kurzfristig vollzogen werden. Der Zeitbedarf für die Transformation der Koordination ist im Vergleich zur internen Integration minimal, da die externe Expansion nur Rechtsverhältnisse und Verfügungsrechte über bestehende Produktionskapazitäten ändert.

Vertikale Verträge sind somit insgesamt als Formen der selektiven vertikalen Integration und der externen Expansion zu charakterisieren. Der Abschluß eines vertikalen Vertrages kann, wie die Durchsetzung anderer Formen vertikaler Integration, von Seiten der Unternehmen ein Instrument erstens zur Suche nach kostengünstigeren Produktions- und Koordinationsstrukturen sowie zweitens zur Realisierung von Marktvorteilen sein. Dies ist näher zu erläutern.

⁶ Die Integration erfolgt nicht im Wettbewerb der Koordinationsformen, wenn das Unternehmen zum Ausgangszeitpunkt auf einer Aktivitätsstufe bereits eine beherrschende oder monopolistische Stellung inne hat.

2.2 Kostenwirkungen

Die Wirkungen vertikaler Integration auf die Höhe der Kosten analysiert die Transaktionskostentheorie, in dem die Idealform der marktlichen (anonyme Tauschhandlungen auf Spotmärkten) der hierarchischen Koordination (zentrale Leitung im Unternehmen) gegenübergestellt wird. Beide Koordinationsformen verursachen Kosten, wenn für die beteiligten Wirtschaftssubjekte begrenzte Rationalität⁷ unterstellt und opportunistisches Handeln⁸ nicht ausgeschlossen wird. Kosten marktlicher Koordination⁹ entstehen u.a., wenn Informationen über Tauschpartner, Güterqualitäten, Preisforderungen, Garantie- und Haftungszusagen gewonnen und ausgewertet, Tauschverträge ausgehandelt und abgeschlossen, Tauschvorgänge kontrolliert, die Vertragserfüllung gegebenenfalls gerichtlich durchgesetzt und langfristige Verträge an veränderte Verhältnisse angepaßt werden müssen. Kosten hierarchischer Koordination werden u.a. durch Aufsicht und Kontrolle, Informationsverluste, -verzerrungen, Kontrollverluste und Drückebergerei infolge erfolgsunabhängiger Entlohnung im Unternehmen verursacht.

Die beiden idealtypischen Koordinationsverfahren unterscheiden sich nicht nur in den Formen der Koordinationskosten, sondern auch hinsichtlich der Transaktionsbedingungen, die Kosten verursachen, wie theoretische¹⁰ und empirische Studien¹¹ zeigen. Die Studien identifizieren unterschiedliche Faktoren, die die Höhe der Kosten der marktlichen Koordination einerseits und der hierarchischen andererseits bestimmen. Dadurch ist es teilweise möglich, kostenbedingte Integrationsprozesse herauszufiltern oder zu prognostizieren. Vereinfacht gelten folgende Zusammenhänge:

Die Kosten hierarchischer Koordination steigen mit zunehmender Anzahl und Heterogenität¹² der unter einheitlicher zentraler Leitung zusammengefaßten Aktivitäten¹³ sowie mit zunehmender

⁷ Zum Begriff der begrenzten Rationalität (bounded rationality) vgl. Simon (1970).

⁸ Unter opportunistischem Handeln wird eigeninteressiertes Handeln einschließlich Hinterlist und Täuschung (opportunism, Williamson (1985), S. 64) sowie Selbstauswahl (advers selection) vor und/oder moralischem Risiko (moral hazard) nach Vertragsabschluß verstanden.

⁹ Vgl. COASE (1937), S. 336 ("The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism.").

¹⁰ Vgl. WILLIAMSON (1971), (1975), (1979), (1990) und KLEIN/CRAWFORD/ALCHIAN (1978), S. 297-326.

¹¹ Vgl. MONTEVERDE/TEECE (1982), S. 206-213, MASTEN (1984), S. 403-418, MASTEN/ CROCKER (1985), S. 1083-1093, JOSKOW (1985), S. 33-80, CAVES/BRADBURY (1988), S. 265-279, und BAUR (1990).

¹² Bei steigender Zahl und Heterogenität der Aktivitäten werden überproportional zunehmende Kosten interner Koordination erwartet, weil sich bei begrenzter Koordinationsfähigkeit der Unternehmensleitung zunehmend Informationsverzerrungen, Drückebergerei und Fehlentscheidungen häufen.

¹³ COASE (1937), S. 341f., begründet die abnehmenden Grenzerträge unternehmensinterner Koordination mit der bei zunehmender Zahl und Heterogenität der Transaktionen ansteigende Wahrscheinlichkeit unternehmerischer

Komplexität, Instabilität und Heterogenität der Umwelten in den Aktivitätsbereichen.

Die Kosten marktlicher Koordination steigen mit zunehmender Unsicherheit¹⁴ über die Güter,¹⁵ Tauschvorgänge und die Zukunftsentwicklung, mit sinkender Anzahl der Tauschpartner und Tauschhandlungen sowie mit zunehmender Bindung durch den Einsatz hoch spezialisierter Investitionsgüter¹⁶ auf der liefernden oder abnehmenden Produktionsstufe.¹⁷ Spezialisierte Investitionsgüter sind für Investoren bei marktlichem Tausch besonders in Fällen, in denen die zukünftige Entwicklung unsicher ist und nur wenige Tauschpartner verfügbar sind, mit hohen wirtschaftlichen Risiken verbunden.¹⁸ Mit steigendem Einsatz spezialisierter Investitionsgüter nehmen die marktlichen Koordinationskosten stärker als die hierarchischen zu, so daß die unternehmensinterne Leitung zunehmend relativ günstiger wird.¹⁹

Weil unterschiedliche Faktoren die Höhe der Kosten marktlicher Koordination einerseits und hierarchischer Koordination andererseits bestimmen, ist kein Verfahren unter allen Faktorkonstellationen kostengünstiger. Je nachdem, wie die Faktoren jeweils ausgeprägt sind, werden bei einheitlicher zentraler Leitung höhere oder niedrigere Transaktionskosten als bei marktlicher Koordination erwartet. Für Unternehmen besteht bezüglich vor- und nachgelagerter Aktivitäten ein Anreiz, zwischen den konkurrierenden Koordinationsverfahren zu substituieren, wenn dies die Kosten senkt. Im Idealfall geht die vertikale Integration nach dem Prinzip der marginalen Substitution bis zu dem Punkt, an dem die Grenzkosten marktlicher Koordination gleich den Grenzkosten hierarchischer Koordination sind.²⁰

Fehlentscheidungen und des ineffizienten Einsatzes von Ressourcen.

¹⁴ Unsicherheit verursacht beispielsweise ein asymmetrischer Informationszugang der beiden Marktseiten zu entscheidungsrelevanten Sachverhalten (z.B. zu qualitativen Eigenschaften komplexer Güter).

¹⁵ Standardisierung der Qualität senkt die Unsicherheit durch die Festlegung einklagbarer Eigenschaften.

¹⁶ Eine Spezialisierung verursacht spezielle Standorte (site specificity), Ausrüstungen (physical asset specificity), zweckgebundene Vermögenswerte (dedicated assets) und spezielles Humankapital (human asset specificity). Vgl. WILLIAMSON (1990), S. 60f. und S. 108f. Im Extrem kann eine Spezialisierung auf einen einzigen Transaktionspartner vorliegen. Dies gilt beispielsweise bei Leitungsverbindungen (Pipeline für Erdgas oder Fertigprodukte sowie Strom-, Wasser- oder Kommunikationsleitungen) für den Transport bestimmter Güter zwischen bestimmten Vertragspartnern mit fester geographischer Lage.

¹⁷ Die Abgrenzung der Faktoren variiert in der Literatur geringfügig. Vgl. WILLIAMSON (1979), S. 233-261, (Grad der Spezialisierung der Vermögenswerte, Bedeutung der Unsicherheit und Häufigkeit der Transaktionen), JOSKOW (1988), S. 95-117 (Spezialisierung der Aktiva, Unsicherheit, Produktkomplexität und Tauschbedingungen) und CAVES/BRADBURY (1988), S. 265-279 (Konzentration des Angebots und der Nachfrage, Bedeutung spezifischer Investitionen, Komplexität und Unsicherheit).

¹⁸ Vgl. JOSKOW (1980), S. 104: "The importance of asset specificity had become the key factor used to explain departures from governance by simple spot market transactions."

¹⁹ Vgl. WILLIAMSON (1990), S. 101-107.

²⁰ Vgl. JOSKOW (1991), S. 125.

Obige Argumentation unterstellt implizit, daß die Wahl der Koordination nur die Höhe der Transaktionskosten beeinflußt und nicht die Produktionskosten. Diese Annahme ist eine extreme Einschränkung. Einerseits kann im vertikal integrierten Unternehmen die Produktion eines Vorprodukts ausschließlich für den eigenen Bedarf zur Folge haben, daß in der Produktion nicht alle Größenvorteile ausschöpfbar sind und dadurch höhere Produktionskosten auftreten als bei einer größeren Kapazität mit Belieferung des Marktes oder bei einem marktlichen Bezug des Vorproduktes.²¹ Andererseits treten in Fällen, in denen niedrige Stückkosten in der Produktionskosten nur durch hohe Kapazitäten und umfangreiche irreversible Investitionen zu erreichen sind, hohe Investitionsrisiken und hohe Koordinationskosten aus der vertraglicher Absicherung dieser Risiken auf. Deshalb sind im Vergleich der Koordinationsverfahren immer die Gesamtkosten entscheidend, die Produktion und Koordination insgesamt verursachen. Vertikale Integration ist nur wirtschaftlich, wenn dies die Gesamtkosten minimiert. Demgegenüber ist es für Unternehmen vorteilhaft, Aktivitäten auszugliedern und Leistungen (z.B. Gebäudereinigung) nachzufragen, wenn diese von externen Anbietern zu insgesamt geringeren Kosten (einschließlich Vertrags-, Kontrollkosten etc.) zu beziehen ist als eine interne Bereitstellung verursacht.

Die Argumentation zur Substitution in Abhängigkeit von den Kosten ist nicht nur auf die Wahl zwischen Fremdbezug und Eigenfertigung anzuwenden, sondern auch auf die Skala zwischen beiden Extremformen.²² Vertikale Verträge sind Zwischenformen,²³ weil sie Elemente interner und externer Koordination kombinieren. Beispielsweise fixieren vertikale Verträge zwischen Hersteller und Händler einerseits ex ante ausgewählte Bedingungen der zukünftigen Tauschhandlungen. Andererseits belassen sie dem Vertragshändler im Vergleich zum Direktvertrieb der Hersteller mehr Flexibilität zur Anpassung an das lokale Umfeld bei zugleich höherer dezentraler Eigenverantwortlichkeit, so daß marktliche Anreize und Sanktionen stärker greifen.

Aus theoretischer Sicht sind vergleichsweise niedrige Gesamtkosten bei einer Koordination der Transaktionen durch vertikale Verträge insbesondere zu erwarten, wenn einerseits

- im Handel bei Transport, Lagerung, Verkauf, Reparatur und Service lieferantenspezifische Investitionen in Sachkapital (z.B. Transportfahrzeuge, Kühlaggregate, Diagnoseanlagen, Werkzeuge etc.) erforderlich sind,
- die Händler für den Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte oder deren Reparatur ein

²¹ Vgl. WILLIAMSON (1990), S. 104-107.

²² Vgl. RICHARDSON (1972), S. 887.

umfangreiches produktspezifisches Wissen benötigen, das als irreversible Investition in Humankapital zu werten ist,²⁴

- die vertikale ex ante Standardisierungen von Sortiment, Beschaffung, Lagerhaltung, Werbung, Vertragsbedingungen, Auftragsabwicklung etc. in Produktion oder Vertrieb den Zugang zu Vorteilen aus zunehmender Größe eröffnet,
- eine enge Zusammenarbeit in der Lieferkette eine sichere und schnelle Belieferung, eine hohe Produktqualität, eine qualifizierte Beratung oder einen zuverlässigen Service kostengünstiger erschließt als lockere Marktkontakte, die Trittbrettfahrerverhalten auf der Handelsstufe begünstigen, oder
- die schnelle Reaktion der Hersteller in Produktion, Lagerhaltung und Lieferung auf Impulse der Endnachfrager ein entscheidender Qualitätsparameter ist

und andererseits auf der Handelsstufe selbständiges unternehmerisches Handeln, persönliche Händler-Kunden-Kontakte, unternehmerische Entscheidungen auf Grundlage nur lokal zu gewinnender Informationen (z.B. bei der Inzahlungnahme gebrauchter Gegenstände wie Gebrauchtwagen), erfolgsabhängige Entlohnung, flexible Reaktionen auf individuelle Wünsche der Nachfrager und lokale Wettbewerbsverhältnisse für den Erfolg sehr wichtig sind.

Haben alle Unternehmen einen freien Zugang zu allen Koordinationsformen, dann kann die zunehmende Verbreitung vertikaler Verträge als Indikator dafür angesehen werden, daß die vertragliche Koordination zwischen zwei Stufen kostengünstiger erscheint als alternative Formen der Koordination. Aus dem Abschluß vertikaler Verträge²⁵ wäre auf erwartete Kostenvorteile der selektiven Integration zu schließen.

In der Realität ist der Rückschluß von beobachteten Strukturen auf bestehende Kostenvorteile nicht zulässig. Beispielsweise können vertikal integrierte Unternehmen ihre Struktur aufrechterhalten, obgleich der marktliche Bezug von Leistungen kostengünstiger ist, um Produktionsstufen gegen den Zutritt von Wettbewerbern abzuschirmen und bestehende Marktpositionen abzusichern. Insgesamt sind vertikale Verträge auch geeignet, andere Ziele (z.B. Marktmacht-, Steuer-, Managementvorteile sowie die Umgehung staatlicher Restriktionen²⁶) als reale Kostenvorteile

²³ Zur ökonomischen Analyse von Verträgen vgl. McNEIL (1974), (1978), (1980) und (1981).

²⁴ Vgl. WILLIAMSON (1990), S. 128f.

²⁵ Vgl. WILLIAMSON (1990), S. 81-89.

²⁶ Die Wahl der Koordination vollzieht sich in dem vom Staat gesetzten Rahmen. Der Prozeß vollzieht sich auf der einzelwirtschaftlichen Kostenbasis, die sich nach den staatlichen Eingriffen ergibt. - So wird z.B. die Integration im Agrarsektor massiv durch staatliche Eingriffe (z.B. Steuergesetze) beeinflusst. Vgl. u.a. KALLFASS 1993, S. 228-

anzustreben.²⁷

2.3 Marktwirkungen

Wird marktliche Koordination durch hierarchische ersetzt, dann verengen bestehende Märkte oder sie verschwinden, weil ihnen Transaktionen entzogen werden. Auf dem Beschaffungsmarkt sinken beispielsweise das Angebot und die Nachfrage sowie die Zahl der Anbieter und Nachfrager, wenn ein Unternehmen das bisher marktlich erworbene Vorprodukt intern erstellt. Die Verengung kann auf Märkten mit wenigen Tauschpartnern die Wettbewerbsintensität mindern. Die erwartete Reduktion des Wettbewerbs kann für Unternehmen einen Anreiz zum Abschluß vertikaler Verträge erzeugen.

Unternehmen können selektive vertikale Integrationsformen wie Alleinbezugs-, Alleinvertriebs-, oder Gebietsschutzvereinbarungen durch vertikale Verträge aufbauen, um machbedingte Vorteile auf den Märkten anzustreben:

a) Die vertragliche vertikale Anbindung eines oder mehrerer Unternehmen, das oder die auf einer Aktivitätsstufe über einen hohen Anteil am Angebot oder an der Nachfrage verfügen, kann genutzt werden, um Märkte zu verengen, aktuelle Konkurrenten aus Bezugsquellen oder Absatzwegen zu verdrängen (market foreclosure) oder um Markteintrittsbarrieren²⁸ für potentielle Konkurrenten zu erhöhen. Märkte werden durch Alleinbezugs- oder Alleinvertriebsvereinbarungen aber nur dann erfolgreich abgeschottet, wenn die gebundenen Unternehmen über hohe Anteile an der Aktivitätsstufe verfügen und durch Vorteile der Größe, Dichte oder Diversifikation begünstigt werden oder Rechte an begrenzt verfügbaren Ressourcen (z.B. Standorte) halten.²⁹ Für Newcomer erhöhen vertragliche Abwehrstrategien etablierter Unternehmen die Kosten und Risiken des Eintritts.³⁰

Dagegen wird für Newcomern der Marktzugang erleichtert, wenn nur diese ex ante ihren Bezug oder Absatz temporär für die erste Zeit nach dem Einstieg über vertikale Verträge sichern dürfen. Der vertikale Vertrag führt auch dann nicht zur Marktverengung, wenn das betreffende Produkt

237.

²⁷ Vgl. KALLFASS (1991), S. 19-48.

²⁸ Bereits COMANOR (1967), S. 261, bezeichnete diese Zielsetzung der vertikalen Integration als ein „investment in entry barriers“.

²⁹ Beispielsweise wird in Japan der Aufbau eines neuen Filialnetzes durch administrative Restriktionen und hohe Landpreise nachhaltig erschwert. Vgl. SCHERER (1996), S. 8f.

³⁰ Die Rationalität der Marktschließung und die Fähigkeit von Unternehmen, künstliche Barrieren zu errichten, wird von der Chicago-Schule in Frage gestellt. Dies kann hier nicht diskutiert werden.

vor Vertragsabschluß noch nicht vertrieben wird oder der Markt noch nicht existiert. In diesen Fällen kann der Abschluß vertikaler Verträge eine Voraussetzung dafür sein, daß neue, innovative Produkte erstellt werden und neue Märkte entstehen, die ohne vertikal integrierte Produktions- und Distributionsprozesse nicht entstehen würden. Newcomer können beispielsweise Risiken des Markteintritts reduzieren oder zwischen den Aktivitätsstufen aufteilen, in dem sie sich die fachliche Kompetenz einer erfahrenen Vertriebsorganisation sichern und so die Absatzrisiken für die Innovation auf ein tragfähiges Niveau mindern.

b) Die vertikale Integration in den Vertrieb kann für Produktionsunternehmen ein Hilfsmittel sein, um einzelne Nachfrager oder Gruppen von Nachfragern gegeneinander abzugrenzen und so den Absatzmarkt zu segmentieren.³¹ Eine Segmentierung ist attraktiv, wenn die Nachfrage für das Produkt durch Differenzierung auf der Angebotsseite in Nachfrager oder Gruppen von Nachfragern mit unterschiedlicher Zahlungsbereitschaft aufgeteilt werden kann. Die heterogene Zahlungsbereitschaft wird u.a. durch Unterschiede in der Einkommenshöhe, der Besteuerung, dem Verwendungszweck des Gutes, der Nachfragemenge, in den Nachfragezeitpunkten, im Geschmack der Nachfrager, den Opportunitätskosten der Zeit, den Präferenzen der Nachfrager sowie durch Unterschiede in den lokalen Bedingungen oder den verfügbaren Substituten verursacht.

Unternehmen können den Markt intra- und interräumlich segmentieren. Eine intraräumliche Segmentierung liegt z.B. vor, wenn ein physikalisch, chemisch oder technisch identisches Produkt in demselben geografischen Raum zugleich als beworbener, hochpreisiger Markenartikel und als niedrigpreisiger No-name-Artikel an die Endnachfrager abgesetzt wird.³² Die Differenzierung der Preise ist mit einer funktionalen Differenzierung des Produktes hinsichtlich Verpackung, Werbung, Angebotsort, Qualitäts-, Servicezusagen etc. verbunden. Es liegt eine Produktdifferenzierung vor. Die funktionale Differenzierung der Produktbündel und -preise kann mit parallelen Unterschieden in den Kosten der Herstellung oder des Vertriebs einhergehen, aber dies muß nicht der Fall sein.

Im Fall der interräumlichen Segmentierung wird das Absatzgebiet in mehrere Räume aufgeteilt (beispielsweise nach Nationalstaaten, Sprach- oder Klimazonen). Das Produkt wird den Nachfragern innerhalb der getrennten Räume zu einheitlichen Konditionen angeboten, die sich zwischen

³¹ Vgl. PERRY (1980) zur vertikalen Integration von Alcoa.

³² SCHERER/ROSS (1990), S. 493, kennzeichnen die Differenzierung mit den Worten: „Make-them-pay-for-the-label.,,

den Räumen unterscheiden.³³ Die räumliche Segmentierung der Nachfrage und die Differenzierung der Verkaufspreise zwischen Räumen gelingt nur, wenn Arbitrageprozesse zwischen den Nachfragegruppen erfolgreich unterbunden werden. Ein Instrument, um Arbitrage durch Händler und Handelsunternehmen zu unterbinden, ist der ausschließliche Vertrieb über vertikal gebundene Vertragshändler. Die Verhinderung von Arbitragegeschäften der Vertragspartner gelingt insbesondere bei dauerhaften Konsumgütern (z.B. Küchen oder Kraftfahrzeugen) und anderen Gütern wie Urlaubsreisen, Transporte (Urlaubs- und Geschäftsreisen), Fachzeitschriften³⁴ und medizinischen Leistungen, bei denen der Hersteller die räumliche Herkunft der Endnachfrager über bestehende Informationssysteme zuverlässig identifizieren kann. Moderne Produktions- und Kommunikationstechniken (z.B. die Fertigung kundenspezifischer Produkte, die elektronische Vernetzung der Hersteller und seinen Händlern mit der Identifizierung der Kunden und des Produktes bei jeder Erstverkaufs-, Garantie- Serviceleistung und Ersatzteillieferung, das Just-in-time(JIT)-Belieferungs-Prinzip, die permanente Erfassung der Nachfrage an der Kasse bei Kauf und Service, etc.) ermöglichen den Herstellern nicht nur eine zuverlässige und effiziente Belieferung der Abnehmer, sondern zugleich eine permanente Kontrolle der Kundenkontakte der Vertriebspartner. Die räumliche Differenzierung der Güterpreise kann mit funktionalen Unterschieden verknüpft werden, um die Kontrolle der Güterströme zu verbessern und um eine kostenbegründete Preisdifferenzierung zu suggerieren.

Eine wohlfahrtstheoretische Analyse der Segmentierung ist unter realitätsnahen Bedingungen nicht einfach, weil die Annahme eines homogenen Gutes in Fällen räumlicher Segmente häufig fraglich ist. Einerseits erhöht funktionale Differenzierung des angebotenen Produktbündels (einschließlich der Tauschorte, -zeitpunkte, Garantiezusagen etc.) nach heterogenen Präferenzen der Nachfrager im Raum die Wohlfahrt, wenn die Zahlungsbereitschaft als Folge der Produktdifferenzierung stärker ansteigt als die Kosten. Unter dieser Bedingung nimmt die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente zu, wodurch die Wohlfahrt wächst.

Andererseits kann eine räumliche Segmentierung bei einem weitgehend homogenen Produkt die Gesamtnachfrage in Gruppen trennen, ohne daß sich dadurch die aggregierte Zahlungsbereit-

³³ Die regionale Preisdifferenzierung, die die Region als direktes Signal für die Präferenzen der Nachfrager verwendet, wird als Preisdifferenzierung dritten Grades bezeichnet. Es ist eine unvollkommene Differenzierung, da die Nachfrager der jeweiligen Region unabhängig vom individuellen Wohnsitz innerhalb der Region bzw. unabhängig von der individuellen Zahlungsbereitschaft zu Gruppen zusammengefaßt werden. Vgl. VARIAN (1991), S. 397 und TIROLE (1995), S. 295.

³⁴ Vgl. VARIAN (1991), S. 400f.

schaft ändert. In diesem Fall, in dem die Gesamtnachfrage vor Segmentierung der addierten Teilnachfrage nach der Trennung entspricht, treten Wohlfahrtsverluste auf. Dies zeigt die Modellanalyse für den Monopolisten, bei konstanten Stückkosten den einheitlichen Markt mit der Angebotsmenge (X^{1+2}), bei der die Grenzerlöse gleich den Grenzkosten sind, und mit dem einheitlichen Preis (P^{1+2}) in zwei räumliche Teilmärkte (X^1 und X^2) mit unterschiedlichen Preisen (P^1 und P^2) aufspaltet.³⁵ Die insgesamt vom Monopolisten abgesetzte Menge ändert sich durch die Segmentierung nicht, aber auf beiden Teilmärkten treten entgegengesetzte Mengen- und Preiseffekte auf. Auf dem regionalen Teilmarkt 1 mit hoher durchschnittlicher Zahlungsbereitschaft sinkt die Menge und der Preis steigt gegenüber der Ausgangssituation, die geringe Preiselastizität der Nachfrage bzw. die geringere Empfindlichkeit gegenüber kleinen Preisänderungen wird zu einem höheren Preis genutzt. Auf dem Teilmarkt 2 mit geringer Zahlungsbereitschaft steigt dagegen die Menge und der Preis sinkt. Der Monopolist kann durch die Segmentierung eine Umverteilung von Konsumenten- in Produzentenrente erreichen und seinen Gewinn insgesamt erhöhen. Zugleich tritt ein Wohlfahrtsverlust auf, weil die Mengenumschichtung auf dem Teilmarkt 1 eine größere Wohlfahrtseinbuße hervorruft als die Wohlfahrt auf dem Teilmarkt 2 zunimmt.³⁶

c) Auf oligopolistischen Märkten steigern vertikale Absatzverträge die Fähigkeit der Produktionsunternehmen, den Wettbewerb untereinander durch explizite oder implizite Verhaltensabstimmung zu beschränken, weil Abweichungen im Preisverhalten auf der Einzelhandelsstufe weitaus leichter als auf der Großhandelsstufe zu erkennen und zu unterbinden sind.³⁷

d) Die vertikale Integration eines Monopolisten in den Vertrieb, die keine Segmentierung des Marktes bewirkt, läßt die Wohlfahrt unverändert, wenn die Vertriebsstufe vorher wettbewerblich organisiert war. Wenn der Vertrieb von einem Händler mit einer Monopolstellung ausgeübt wird, dann bewirkt die Übernahme dieser Vertriebsstufe durch den Hersteller mit Monopolstellung gegenüber der Ausgangssituation eine Wohlfahrtssteigerung. Ein Monopol über zwei Stufen ist aus wohlfahrtstheoretischer Sicht günstiger als zwei aufeinander folgende Monopole, da im letzten

³⁵ Die Argumentation folgt der üblichen Lehrbuchanalyse. Vgl. KOUTSOYIANNIS (1980), S. 192-200 sowie WIED-NEBBELING (1997), S. 51-55 und S. 61f. In der Analyse wird die Nachfrage durch die Segmentierung nicht beeinflusst. Es ist beispielsweise keine lokale Werbung in einem Teilgebiet nötig, die dort bei dem sonst identischen Gut zu höheren Kosten führt und dort erst die Nachfrage entstehen läßt.

Die Chicago School betrachtet demgegenüber die regionale Differenzierung grundsätzlich als wohlfahrtssteigernd und wettbewerbspolitisch zulässig. Vgl. zur Übersicht DUIJM (1996), S. 337.

³⁶ Vgl. bei WIED-NEBBELING (1997), S. 62, die Flächen $+\Delta x$ und $-\Delta x$ in Abb.II.A.6.

³⁷ Vgl. COMANOR (1967), S. 264.

Fall der Monopolgewinn der Produktionsstufe für die Handelsstufe ein zusätzlicher Kostenfaktor bildet, der die gewinnoptimale Menge gegenüber dem vertikal integrierten Monopol senkt (vgl. Abbildung 3 bis 5 im Anhang).³⁸

Weitere negative Markteffekte, die für vertikal integrierte Unternehmen genannt werden, wie beispielsweise das Auspressen von Unternehmen (squeezing), die nur auf einer Aktivitätsstufe mit dem mehrstufig vertikal integrierten Unternehmen konkurrieren, oder das Umgehen bzw. Ausnutzen von Regulierungsvorschriften sind durch vertikale Verträge kaum zu erschließen und sollen hier vernachlässigt werden.

Insgesamt können vertikale Verträge in manchen Fällen nur der Erschließung von Kostenvorteilen, in anderen nur der Realisierung von Marktvorteilen und in weiteren beiden Zielsetzungen zugleich dienen. Deshalb erscheint sowohl eine generelle Regel, die jede Form vertikaler Verträge erlaubt, als auch ein grundsätzliches Verbot nicht überzeugend.³⁹ Ein generelles Verbot unterbindet die externen Suchprozesse nach der kostengünstigsten Organisation im Zwischenbereich zwischen der marktlichen und hierarchischen Koordination völlig. Es könnten nur noch die extremen Formen realisiert werden.

Im folgenden wird die europäische Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Verträgen auf der Basis obiger theoretischer Überlegungen analysiert. Dem steht entgegen, daß aus Sicht der Europäischen Kommission die Wirtschaftstheorie

- „eben nur ein Bestimmungsfaktor für die Politik,“⁴⁰ ist, da die Theorie
- auf vereinfachenden Annahmen beruht, die „der Vielschichtigkeit realer Fällen nicht unbedingt Rechnung,“⁴¹ tragen,
- und eine ökonomische Analyse jedes einzelnen Falles sehr kostspielig ist und möglicherweise in keinem Verhältnis zum Nutzen der Ermittlung steht.⁴²

³⁸ Bei festen Faktorproportionen sind in den Fällen, in denen ein Unternehmen auf einer Stufe eine Monopolstellung inne hat und seine Produkte an wettbewerblich strukturierte Produktionsstufen liefert oder von einer so strukturierten seine Vorprodukte bezieht, kaum zusätzliche Marktmachtvorteile aus der vertikalen Integration zu erwarten, weil das Monopolunternehmen die Verteilung auch ohne Integration zu seinem Gunsten gestalten kann. Vgl. BLAIR/KASERMAN (1983), insbesondere S. 29-33.

Bei variablen Faktorproportionen können die wettbewerblichen Tauschpartner dagegen z.T. ausweichen und es treten Wohlfahrtsverluste auf. Vgl. VERNON/GRAHAM (1971), S. 925.

³⁹ Vgl. SCHERER (1996), S. 30: „Vertical restraints are recognized by both economists and competition policy authorities to have both benefits and competition-impeding costs.“

⁴⁰ KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 28.

⁴¹ Ebenda.

⁴² Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 28.

3 Die europäische Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Verträgen

3.1 Ziele der europäischen Wettbewerbspolitik

Die Europäischen Gemeinschaften verfolgen nach der Auslegung⁴³ der in Artikel 2 und in Artikel 3 g) EGV⁴⁴ formulierten Grundsätze auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik mit den vorhandenen wettbewerbspolitischen Instrumenten explizit zwei Ziele:⁴⁵

1. die Integration der einzelnen Volkswirtschaften zu einem Gemeinsamen Markt und
2. die Gewährleistung eines unverfälschten Wettbewerbs in der Gemeinschaft.⁴⁶

Dabei besitzt das Integrationsziel aus Sicht von Europäischer Kommission und Europäischem Gerichtshof höchste Priorität.⁴⁷

3.2 Die bisherige Politik der Gruppenfreistellung

Im europäischen Recht fallen vertikale Verträge im Bereich Kohle und Stahl unter das Kartellverbot nach Art. 65 §1 EGKSV⁴⁸ und in den übrigen Wirtschaftsbereichen unter das Verbot nach Art. 85 I EGV. Der letztgenannte Artikel verbietet alle Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die geeignet sind, a) eine Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu bezwecken oder zu bewirken, und b) nach der Zwischenstaatlichkeitsklausel zudem alle Verhaltensweisen, die geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedsstaaten spürbar zu beeinträchtigen.⁴⁹ Vertikale Bindungen sind somit generell untersagt, wenn sie zur spürbaren Beeinträchtigung⁵⁰ des zwischenstaatlichen

⁴³ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 37.

⁴⁴ Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vom 25. März 1957.

⁴⁵ Dies unterscheidet die europäische Wettbewerbspolitik nach Ansicht der EK von der amerikanischen, die das Ziel der Marktintegration nicht kenne („...; Marktintegration wird nicht angestrebt.“, KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 65, Tz. 203.). Dem ist entgegenzuhalten, daß der zwischenstaatliche Handel auch in den USA nach Sec. 1 Sherman Act nicht behindert werden darf.

⁴⁶ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. viii („Dabei ist jedoch zu bedenken, daß die Kommission die weltweit einzige Wettbewerbsbehörde ist, die neben der Gewährleistung eines unverfälschten Wettbewerbs auch ein Marktintegrationsziel verfolgt...“) und vgl. ebenda, S. 37, Tz. 118 sowie S. 56, Tz. 179.

⁴⁷ Vgl. EVERLING (1990), S. 1000.

⁴⁸ Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl vom 18. April 1951.

⁴⁹ Zur ausführlichen Darstellung der rechtlichen Grundlagen siehe die juristischen Lehrbücher zum Kartellrecht z.B. EMMERICH (1994).

⁵⁰ Zur Abgrenzung der Vereinbarungen mit nicht-spürbaren Wirkungen, veröffentlichte die KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN die „Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die nicht unter Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft fallen.“, Zur aktuellen Fassung dieser sogenannten „De minimis Bekanntmachung“, siehe ABl. Nr. C 372 vom 9. Dezember

Handels und des wirksamen Wettbewerbs geeignet sind.

Das Wettbewerbsrecht der Europäischen Union enthält keinen explizit konkretisierten Katalog von Ausnahmen, sondern in Artikel 85 III EGV eine generelle Öffnungsklausel vom Kartellverbot.⁵¹ Da die weite Auslegung der Zwischenstaatlichkeitsklausel durch die Kommission und den Europäischen Gerichtshof zur Anmeldung von vielen Vereinbarungen führt, greift die Europäische Kommission in ihren Entscheidungen grundsätzlich nur solche Fälle auf, die für die Gemeinschaft von besonderer politischer, wirtschaftlicher oder rechtlicher Bedeutung sind. Alle übrigen Fälle, in denen unter gegebenen Umständen ein Tätigwerden der Kommission nicht erforderlich erscheint, werden durch einfache Verwaltungsschreiben (comfort letters) der Generaldirektion IV geregelt.

Die Europäische Kommission gewährt nach Art. 85 III EGV in den bedeutenden Fällen eine Freistellung im Einzelfall oder erklärt das Kartellverbot durch eine Gruppenfreistellung⁵² für nicht anwendbar, wenn die Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

- unter angemessener Beteiligung der Verbraucher am entstehenden Gewinn
- zur Verbesserung der Warenerzeugung oder Warenverteilung oder zur Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts beitragen,
- wobei die Beschränkungen für die Verwirklichung dieser beiden Ziele unerlässlich sein müssen
- und nicht die Möglichkeit eröffnet, den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil auszuschalten.⁵³

Bei der Entscheidung, ob beantragte Vereinbarungen vom Kartellverbot freizustellen sind, zieht die Kommission als Kriterien erstens die relativen Marktanteile, zweitens die Umsätze der beteiligten Unternehmen sowie drittens die zeitliche Begrenzung der in Anspruch genommenen Wettbewerbsbeschränkungen heran.

Die generelle Öffnungsklausel in Artikel 85 III EGV gilt auch für vertikale Vereinbarungen. Da die Europäische Kommission nur über eine begrenzte Kapazität verfügt, Entscheidungen zu er-

1997, S. 13.

⁵¹ Für den Bereich Kohle und Stahl besteht nach Art. 65 § 2 EGKSV ebenfalls eine Öffnungsklausel vom Kartellverbot.

⁵² Der Ministerrat ermächtigte die Kommission durch die Verordnung Nr. 2821/71 des Rates vom 20.12.1971, für Gruppen bestimmter Vereinbarungen jeweils eine Gruppenfreistellung zu erlassen.

⁵³ Vgl. CASPARI (1990), S. 63-71.

lassen (ca. 20 pro Jahr) und Fälle durch Verwaltungsschreiben (comfort letters) abzuschließen (ca. 150 pro Jahr),⁵⁴ hat sie folgende Gruppenfreistellungen erlassen:

- Alleinvertrieb, wobei ein Hersteller für ein bestimmtes Gebiet nur einen Vertriebshändler einsetzt (Verordnung Nr. 1983/83),
- Alleinbezug, wobei der Vertriebshändler die betreffende Ware nur von einem Hersteller bezieht (Verordnung 1984/83), und
- Franchising, wobei dem Franchisenehmer ein Gebiet zugeteilt wird, in dem er allein die Rechte des Franchisegebers verwerten darf (Verordnung 4087/88).

Die Freistellungen gelten nur, wenn die am Vertrag beteiligten Unternehmen bestimmte, in der jeweiligen Verordnung festgelegte Kriterien erfüllen (z.B. dürfen Alleinvertriebsvereinbarungen nur jeweils zwischen zwei Unternehmen abgeschlossen werden). Hierzu zählen keine Marktanteilskriterien, denn die Freistellungen für vertikale Verträge sehen keine Grenzwerte für Marktanteile der Unternehmen vor.

Klausel	Merkmal	Freistellung
weiß	im Katalog explizit genannte Verpflichtung	generell freigestellt
grau	im Katalog nicht explizit genannte Verpflichtung	Freistellung, wenn in Sechsmonatsfrist kein Widerspruch
schwarz	im Katalog explizit genannte Verpflichtung	generell nicht freigestellt

In den Verordnungen sind detaillierte Kataloge der explizit freigestellten („weiße,“) Klauseln sowie gegebenenfalls der nicht-freistellbaren Verpflichtungen („schwarze,“ Klauseln) aufgeführt. Verträge dürfen keine Verpflichtung enthalten, die in der jeweiligen Verordnung als nicht-freistellbar („schwarze,“ Klauseln) genannt wird. Unternehmerische Vereinbarungen, die nur Vertragsklauseln aus der „weißen,“ Liste der Verordnung enthalten, sind automatisch vom Kartellverbot freigestellt. Im Widerspruchverfahren kann die Kommission den Vereinbarungen mit Klauseln, die in keiner Liste genannt werden, innerhalb einer Sechsmonatsfrist widersprechen, andernfalls sind auch diese sogenannten „grauen,“ Klauseln freigestellt.

Die wichtigste schwarze Klausel bei vertikalen Vertriebsvereinbarungen beinhaltet, daß die Verträge keinem Beteiligten verbieten oder erschweren dürfen, die Vertragsware in einen anderen

⁵⁴ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. V.

Mitgliedstaat zu exportieren oder zu reexportieren. Innerhalb des Gemeinsamen Marktes ist im Zusammenhang mit Vertriebssystemen jede Form der Exportbeschränkung unter Hinweis auf das Integrationsziel, das für die Kommission die höchste Priorität hat, verboten. Generell dürfen Verträge oder Absprachen nicht den Zweck haben, einen absoluten Gebietsschutz durch Unterbindung von Parallelhandel und Arbitrage zu erreichen. Beispielsweise dürfen Alleinvertriebs Händler durch den Vertrag nicht daran gehindert werden, Kaufansuchen von Kunden (passive Verkäufe) außerhalb des eigenen Vertragsgebietes nachzukommen. Arbitrageure sollen vor dem Hintergrund des Ziels der Marktintegration in Europa nicht behindert werden, wenn sie Waren von einem Vertriebs Händler ihrer Wahl kaufen, um diese in einer beliebigen Region zu verkaufen. Die Kommission will mit den Regeln verhindern, daß Unternehmen durch ihr Vertriebssystem den Gemeinsamen Markt trotz Abbau der staatlichen Handelshemmnisse weiterhin in räumliche Teilmärkte für homogene Produkte spalten und regionale Preisdifferenzierung betreiben.⁵⁵

Der Kommission wird in der Literatur⁵⁶ erstens ein inkonsistentes Verhalten nachgesagt, weil sie einerseits die Differenzierung nach Kundengruppen durch selektive Vertriebssysteme gestattet aber andererseits regionale Differenzierungen generell verbietet. Dem ist entgegenzuhalten, daß regionale Vertriebssysteme zugelassen sind. Nur die Unterbindung der regionalen Arbitrage ist verboten. Die Sicherung der Exporte/Re-Importe ist in der Regel ein geeignetes Instrument, um räumliche Preisangleichung durch Arbitrage dann zu ermöglichen, wenn die Präferenzen der Konsumenten nicht primär räumlich, sondern primär sachlich differenziert sind und Konsumenten in verschiedenen Räumen dasselbe Produkt erwerben wollen. Andererseits führt die Arbitrage nicht zur Preisangleichung zwischen Räumen, wenn die Präferenzen primär regional differenziert sind.⁵⁷

Zweitens wird kritisiert, daß die tatsächliche Entwicklung der Distributionssysteme dem angestrebten wirksamen Schutz von Arbitrage und Parallelhandel offenbar zunehmend im Wege steht. Nach empirischen Studien der Kommission verringern sich die hohen, überwiegend durch

⁵⁵ Das Gericht erster Instanz und der Europäische Gerichtshof haben die Entscheidungen der EK zu diesem Bereich bisher weitgehend bestätigt. Vgl. STOCKMANN/SCHULTZ (1996), S. 307-313.

⁵⁶ Vgl. u.a. JOERGES (1984), S. 280 und MÖSCHEL/BACH (1990), S. 512.

⁵⁷ Aus Sicht von CHARD (1980), S. 408-410, und JOERGES (1984), S. 280f. schwächt der fehlende Gebietsschutz den Interbrand-Wettbewerb, denn Arbitrage, d.h. der Interbrand-Wettbewerb, ließe keine räumliche Differenzierung im pre und after-sale-service zu. Beispielsweise könne in einer Region die Kosten der Einführungswerbung nicht im regionalen Preis berücksichtigt werden, wenn Arbitrage aus einem Nachbargebiet ohne Einführungswerbung und mit niedrigerem Preis möglich ist. Dies sogenannte Trittbrettfahrerproblem entfällt aber, wenn der Hersteller und

die nationalen Grenzen geprägten Preisunterschiede in der Gemeinschaft nicht spürbar.⁵⁸ Hersteller beeinflussen offensichtlich zunehmend das Auftreten von Parallelhandel und Arbitrage im Rahmen ihrer zentralen elektronischen Steuerung der Warenströme mit Just-in-time-Lieferung, nachfragegetragendem „Sog-Prinzip“, durchgehender Artikelidentifizierung und direkter Datenübertragung von Verkaufs- und After-Sale-Servicestellen sowie durch die Übernahme der Großhandelsfunktion und den Aufbau eigener Einzelhandelsketten. Unabhängige Mittler werden unbedeutend und deren Fähigkeit, durch Arbitragetätigkeit die Märkte spürbar zu beeinflussen, sinkt. Dies erleichtert die Segmentierung der Gemeinschaft in räumliche Teilmärkte, und der Intrabrand-Wettbewerb zwischen den Räumen leidet.

Ein dritter Kritikpunkt betrifft das Verfahren der Gruppenfreistellung. Die gruppenweise Freistellung verschiedener Typen von Vereinbarungen durchlöchert das generelle Prinzip des europäischen Kartellverbots in einem nicht überprüfbaren Umfang. Da im Geltungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnungen für Vereinbarungen keine Anmeldepflicht besteht, hat die Kommission⁵⁹

- keinen Überblick über Nutzung der Freistellungen durch die Unternehmen,
- keine Kenntnisse über den Inhalt der freigestellten Vereinbarungen und
- keine Möglichkeit, die ökonomischen Wirkungen der Freistellungen zu überprüfen.

Vor diesem Hintergrund ist in dem Fall, daß die europäischen Verordnungen über Gruppenfreistellungen fortgeführt werden, zwingend eine erste Änderung notwendig. Eine allgemeine Meldepflicht sollte jede Nutzung der Freistellungen erfassen, um die Voraussetzungen für eine Analyse der Wirkungen der Freistellungen in der Praxis zu schaffen.⁶⁰

3.3 Alternative Politiken gegenüber vertikalen Verträgen

Die Europäische Kommission stellt im Grünbuch für die zukünftige Behandlung vertikaler Vereinbarungen größeren Umfangs, die von Art. 85 Absatz 1 erfaßt werden, vier Optionen vor:⁶¹

I. Option: Fortführung der bisherigen Freistellungen

nicht der Händler die Kosten der Markteinführung in der Region trägt.

⁵⁸ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 20.

⁵⁹ Vgl. BUNDESKARTELLAMT (1994).

⁶⁰ Bisher gibt es keine Statistiken über die Nutzung der Freistellungsverordnungen. Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 16.

⁶¹ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 81-88.

II. Option: Einführung von weiter gefaßten Gruppenfreistellungsverordnungen

Unter Beibehaltung des bisherigen Verfahrens werden die Gruppenfreistellungen inhaltlich auf zusätzliche Sachverhalte, Klauseln und Begünstigte ausgedehnt. Gruppenfreistellungen sollen sich auch auf Vereinbarungen erstrecken, an denen mehr als zwei Vertragspartner beteiligt sind. Das Vorhandensein verbotener Klauseln soll nicht mehr den Entzug der Freistellung zur Folge haben. Daneben sollen verschiedene Maßnahmen der Verwaltung eine größerer Flexibilität bzw. größere Freiräume bei Anwendung der Verordnung gestatten.

III. Option: Einführung weitgefaßter Gruppenfreistellungen bei Marktanteilen unter 40%

Die Gruppenfreistellungen sollen einerseits wie unter der II. Option weiter als bisher gefaßt werden, aber sie sollen andererseits nur gelten, wenn jede Partei im Vertragsgebiet über einen Marktanteil von weniger als 40% auf dem relevanten Markt verfügt. Oberhalb der Schwelle darf ein vertikaler Vertrag nur freigestellt werden, wenn „keine Preisdiskriminierung zwischen den Mitgliedsstaaten besteht,“.⁶² Diese Klausel stellt das Ziel der Integration der nationalen Volkswirtschaften zu einem Gemeinsamen Markt explizit in den Mittelpunkt.

IV. Option: Einführung strukturabhängiger Geltungsbereiche weitgefaßter Gruppenfreistellungen

Die Option sieht eine rückholbare Annahme der Vereinbarkeit fast sämtlicher vertikaler Beschränkungen⁶³ mit Art. 85 Absatz 1 („eine Negativattestannahme,“) für die Fälle vor, in denen die beteiligten Unternehmen einen Marktanteil von weniger als 20% auf sich vereinen. Unter dieser strukturellen Voraussetzung sollen fast sämtliche vertikalen Beschränkungen⁶⁴ normalerweise nicht unter das Verbot fallen. Aber Negativannahmen sollen mittels Bekanntmachung eingeführt und durch Negativverordnung festgeschrieben werden können. Die Kommission soll die Annahme der Vereinbarkeit aber im Einzelfall auf Grundlage einer Marktanalyse, in der die Marktstrukturen, Zutrittsschranken, der Integrationsgrad oder die kumulativen Wirkungen paralleler Vertriebsnetze berücksichtigt werden, zurücknehmen können.

Oberhalb der strukturellen Schwelle von 20% Marktanteil stehen zwei Varianten zur Wahl:

Variante I beinhaltet ab 20% Marktanteil eine weitgefaßte Gruppenfreistellung gemäß Option II.

Variante II sieht vom Marktanteil von 20 bis 40% eine weitgefaßte Gruppenfreistellung und oberhalb dieser Schwelle wie Option III keine Freistellungen für wesentliche Beschränkungen

⁶² Ebenda, S. xii.

⁶³ Von der allgemeinen Negativattestannahme sollen Mindestwiederverkaufspreise, die Behinderung von Parallelhandel oder Passivverkäufen ausgenommen sein. Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 85.

⁶⁴ Die Annahme soll sich auf sämtliche vertikale Beschränkungen beziehen mit Ausnahme der Mindestwiederver-

(z.B. Schutz vor aktiven Verkäufen von außerhalb des Vertragsgebietes oder Schutz des Alleinverkaufs) vor.

Unabhängig von den im Grünbuch genannten vier Optionen hat die EK den Kreis der Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die nicht in den Anwendungsbereich von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, erweitert. Der Bereich der Vereinbarungen von geringer Bedeutung⁶⁵ wird nun nicht mehr nach der Größe der am Vertrag beteiligten Unternehmen, sondern nur noch nach der erhöhten Marktanteilsschwelle abgegrenzt. Nach der De-minimis-Regel fallen rein vertikale Vereinbarungen nicht unter das Verbot, wenn die von allen beteiligten Unternehmen insgesamt gehaltenen Marktanteile auf keinem der betroffenen Märkte eine Schwelle von zehn Prozent überschreiten.

Option	Marktanteile			
	< 10%	10 bis < 20%	20 bis 40%	> 40%
I	De-minimis-	Keine Änderungen		
II		Erweiterung und Flexibilisierung der Freistellungen		
III		Erweiterung und Flexibilisierung der Freistellungen		Freistellung nur, wenn „keine Preisdiskriminierung zwischen den Mitgliedstaaten besteht,,
IV Variante 1	Verein	Negativattestannahme*	Erweiterung und Flexibilisierung (wie Opt. II)	
IV Variante 2	ba-rungen	Negativattestannahme*	Erweiterung (wie Opt. III)	Freistellung nur, wenn „keine, (wie Opt. III)

Negativattestannahme*: widerrufbare Annahme der Nichtanwendbarkeit von Artikel 85 Abs. 1.

Die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den vorgeschlagenen Optionen sind in der folgenden Übersicht zusammenfassend dargestellt. Alle vorgeschlagenen Änderungen beinhalten eine Ausweitung der Freistellung. Zur stärksten Ausweitung kommt es unter der Option IV Variante 1 infolge der Negativattestannahme bei Marktanteilen im Bereich von 10 bis 20% und die geringste unter der Option III.

kaufpreise, der Behinderung von Parallelhandel oder Passivverkäufen.

⁶⁵ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN, ABl. C 372 vom 09.12.1997, S. 13.

In neun der 15 Mitgliedstaaten der EU bestehen Regeln bezüglich vertikaler Verträge, die in Anlehnung an Art. 85 EGV als Verbot mit Freistellungsmöglichkeiten gestaltet sind. Teilweise gibt es auch die Möglichkeit der Gruppenfreistellung. Beim Vergleich der Regeln ist aber die teilweise andere Praxis in der Anwendung oder Auslegung der Regeln zu beachten, die den nationalen Wettbewerbsbehörden größere Entscheidungsspielräume gewährt.⁶⁶

Die zentrale Alternative zum bisher behandelten allgemeinen Verbot vertikaler Verträge mit vielfältiger Freistellung ist das Prinzip der Mißbrauchsaufsicht, welches in Mitgliedsländern mit älterer Wettbewerbsgesetzgebung sowie in den USA und Kanada gilt. Zwar sind auch in diesen Ländern einzelne vertikale Bindungsformen verboten, so sind Verträge über vertikale Preisbindungen fast generell⁶⁷ untersagt, aber Verträge über Verwendungs-, Ausschließlichkeits-, Vertriebs- und Kopplungsbindungen⁶⁸ sind typischerweise nicht untersagt, sondern diese unterliegen der Mißbrauchsaufsicht.⁶⁹ Nach dieser Aufsicht liegt in der Regel ein Rechtsverstoß vor, wenn die vertraglichen Beschränkungen den Wettbewerb beeinträchtigen, nicht gerechtfertigt sind, gegen das Interesse der Allgemeinheit oder gegen das Gemeinwohl verstoßen. Der Begriff des Mißbrauchs ist unterschiedlich definiert. Zudem greift die Aufsicht in einigen Ländern nur dann, wenn die Unternehmen über erhebliche Marktanteile verfügen.

Die Mißbrauchsaufsicht ist generell ein problematischer Ansatz. Erstens kann sie als Verhaltenskontrolle zu permanenten Eingriffen der Behörden führen und dadurch die Wettbewerbsprozesse beeinträchtigen. Zweitens ist die Wirksamkeit der Aufsicht höchst fraglich, denn die Beurteilung der Wettbewerbswirkungen vertikaler Bindungen ist von den gewählten Klauseln und den jeweiligen Marktbedingungen im Einzelfall abhängig und erfordert umfangreiche Untersuchungen. Drittens ist die mißbräuchliche Verwendung vertikaler Verträge nur schwer zu identifizieren. Die genannten Umsetzungsprobleme verschärfen sich in der Europäischen Union gravierend, da

⁶⁶ Vgl KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 63 f., Tz 195-197.

⁶⁷ In den USA werden Vertriebsvereinbarungen mit preisbezogenen vertikalen Beschränkungen bei Herstellern ohne Marktmacht in der Regel mit der Begründung als zulässig angesehen, daß sie den Wettbewerb zwischen den Marken stärken und die Effizienz steigern können.

⁶⁸ Eine Verwendungsbindung liegt vor, wenn die Freiheit in der Weiterverwendung (z.B. Verkauf oder Vermietung) der gelieferten Produkte vertraglich eingeschränkt ist. Vertriebsbindungen beschränken einen Vertragsbeteiligten darin, ob und wie er die gelieferten Produkte an beliebige Dritte abgeben darf. Kopplungsverträge verpflichten Vertragspartner, neben dem ersten Produkt ein sachlich oder handelsüblich nicht dazugehöriges zweites Produkt abzunehmen. Ein Ausschließlichkeitsvertrag verpflichtet eine Partei zum ausschließlichen Geschäftsverkehr mit einer anderen, beispielsweise eine Tankstelle zum alleinigen Bezug der Waren von einem bestimmten Mineralölkonzern.

⁶⁹ Siehe hierzu z.B. für Deutschland § 18 GWB sowie bei marktbeherrschenden Unternehmen daneben die Mißbrauchsaufsicht gemäß § 22 GWB.

diese im Gegensatz zu den Nationalstaaten neben dem Wettbewerbsziel⁷⁰ zusätzlich das Integrationsziel verfolgt. Die EK und die nationalen Wettbewerbsbehörden müßten bei einer Mißbrauchsaufsicht in jedem Einzelfall eine ergänzende Kontrolle und Beurteilung in Hinblick auf dieses zweite Ziel ausüben. Für das Gebiet des Gemeinsamen Marktes ist dies organisatorisch von einer zentralen Institution kaum zu leisten und es ist nur schwer an die Behörden der Mitgliedsstaaten zu delegieren, da die nationalen Wettbewerbsgesetze das Integrationsziel nicht kennen.

Die Umstellung auf eine Mißbrauchsaufsicht über vertikale Verträge in der EU anstelle des bisherigen Verbots mit Gruppenfreistellung ist wegen der angeführten Probleme nicht zweckmäßig. Zudem müßte der Vertragstext in Artikel 85 EGV auf Grund der geltenden Rechtslage und Vertragsinterpretation zunächst geändert werden, wenn das Verbot mit Ausnahmen durch eine Mißbrauchsaufsicht über vertikale Verträge ersetzt werden sollte. Die Alternative ist deshalb nicht weiter zu berücksichtigen.

4 Abschließende Beurteilung

Die europäischen Institutionen legen das Verbot wettbewerbswidriger vertikaler Vereinbarungen in Art. 85 Absatz 1 EGV grundsätzlich extensiv aus, um alle möglichen Beschränkungen der Integration und des Wettbewerbs zu erfassen. Der umfassende Geltungsbereich erfordert eine klare Abgrenzung in der Frage, welche vertikalen Verträge unzulässig sind. Im Gemeinsamen Markt können kreativ die Unternehmen nur nach besseren vertikalen Organisationsformen und effizienzsteigernden Kostenvorteilen suchen, wenn die Bereiche unzulässiger Verträge eindeutig abgegrenzt sind. Es ist die Aufgabe der Kommission, die Trennungslinie in Hinblick auf die vorgegebenen Ziele zu setzen und bei Bedarf zu ändern.

Die vorgeschlagenen alternativen Abgrenzungen des Bereichs zulässiger vertikaler Verträge sollen bezüglich des Ziels der Marktintegration und des Ziels der Gewährleistung eines unverfälschten Wettbewerbs in der Gemeinschaft sowie hinsichtlich der Anwendungskriterien beurteilt werden, die die EK in dem Grünbuch nennt. Die Kriterien sind eine hohe Rechtssicherheit für alle Beteiligten, eine rasche und wirksame Durchsetzung der Regeln, eine kohärente und einheit-

⁷⁰ In Deutschland zählt zum Wettbewerbsziel die Gewährleistung von Wettbewerbsfreiheit für vertraglich gebundene Unternehmen, die nicht unbillig zu beschränkenden Marktzutrittsmöglichkeiten von Unternehmen sowie der Schutz des Wettbewerbs als Institution.

liche Anwendung der Regeln im Gemeinsamen Markt sowie eine geeignete Aufgabenverteilung zwischen der zentralen und den dezentralen nationalstaatlichen Wettbewerbsbehörden.⁷¹

In den Freistellungsverordnungen erfolgt die Abgrenzung des Bereichs zulässiger Vertragstypen bisher primär explizit an Hand von Verhaltenskriterien, den aufgelisteten weißen und schwarzen Vertragsklauseln. Für die De minimis-Vereinbarungen gilt ein Strukturkriterium, ein Marktanteil unter zehn Prozent. Alle Alternativen der Optionen I bis IV sehen erstens vor, den Bereich zulässiger Klauseln zu erweitern und flexibler zu fassen.⁷² Die geplanten Erweiterungen und Flexibilisierungen werden im Grünbuch leider nur kurz genannt, so daß sie nicht differenziert gewürdigt werden können. Nicht alle Vorschläge überzeugen. Insbesondere würde es die Durchsetzung des generellen Verbots und die Einheitlichkeit senken, wenn das Vorhandensein verbotener Klauseln nicht mehr den Entzug der Freistellung der gesamten Vereinbarung bewirkt, wie dies vorgeschlagen wird.⁷³

Eine Neuerung ist die explizite Berücksichtigung von Marktanteile in den Optionen III und IV. Die Kommission zog in der Vergangenheit bei Entscheidungen über Gruppenfreistellungen die Marktanteile neben Umsatzgrößen und zeitlichen Aspekten als implizite Kriterien heran. Eine explizite Begrenzung der Gruppenfreistellungen auf Marktanteile bis zu 40% erscheint in Hinblick auf das Wettbewerbs- und das Integrationsziel sowohl aus theoretischer als auch praktischer Sicht sinnvoll. Denn mit zunehmendem Marktanteil der vertikal gebundenen Unternehmen steigt deren Fähigkeit zur umfassenden Kontrolle der Marktprozesse, sinkt die Gefährdung der Marktstellung durch Wettbewerbsvorstöße der Konkurrenten und steigt die Bedeutung des markeninternen Wettbewerbs. Bei Marktanteilen von über 40% ist relevante Konzentrationsschwelle überschritten, die räumliche Preisdifferenzierungen erleichtert. Oberhalb der Schwelle sollten Freistellungen nur noch in den Einzelfällen zulässig sein. Der Intrabrand-Wettbewerb hat im Vergleich zum Interbrand-Wettbewerb nur eine weitaus geringere Sanktionskraft. Intrabrand-Wettbewerb gefährdet in der Regel nicht die Marktstellung der Produzenten, er erhöht nur den Wettbewerb im Vertrieb und er begrenzt durch Arbitrage die Fähigkeit der Produzenten zur Preisdifferenzierung. Wird der bisherigen Argumentation gefolgt, dann bleibt nur die Wahl zwischen Option III und Option IV Variante 2. Für die letztere Option mit der Negativattestannahme bis zu einem Marktanteil von 20% spricht, daß die Wettbewerbsgesetze vieler Länder negative

⁷¹ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), Kapitel V.

⁷² Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1997), S. 82-85.

⁷³ Zu dem Vorschlag vgl. ebenda, S. 83 Tz. 283.

Effekte vertikale Verträge erst ab Marktanteilen von mehr als 25% erwarten.

Literatur:

- BLAIR, R. D./KASERMAN, D. L.: Law and economics of vertikal integration and control, Orlando et al 1983.
- BLAIR, R. D./KASERMAN, D. L.: Antitrust economics, Homewood, Ill. 1985.
- BUNDESKARTELLAMT: Arbeitsunterlage für die Sitzung des Arbeitskreises Kartellrecht am 4./5. 10.1994, Berlin.
- BUNDESKARTELLAMT: (1997), Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1995/96 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache 13/7900 vom 19.06.97.
- CASPARI, M.: Die Kartellpolitik der EG-Kommission, in: GRÖNER, H. (Hrsg.), Wettbewerbsfragen der Europäischen Gemeinschaft, Berlin 1990, S. 61-75.
- CAVES, R. E./BRADBURY, R. M.: The empirical determinants of vertical integration, 9 Journal of Economic Behavior and Organization, 1988, S. 265-279.
- CECCHINI, P.: Die Europäische Herausforderung - 1992, die Vorteile des Binnenmarktes, Baden-Baden 1988.
- COASE, R. H.: The nature of the firm, 4 Economica, New Series, 1937, S. 386-405, reprint in: STIGLER/BOULDING, (Hrsg.), Readings in price theory, London 1953, S. 331-351.
- CHARD, J. S.: The economics of exclusive distributorship arrangements with special reference to E.E.C. competition policy, Antitrust Bulletin, 1980, S. 405-436.
- COMANOR, W. C.: Vertical Mergers, Market Power and the Antitrust Laws, 57 American Economic Review, May 1967, S. 254-265.
- DUIJM, B.: Vertikale Vertriebsvereinbarungen und Integrationsförderung in der EG, 47 ORDO, 1996, S.325-250.
- EMMERICH, V.: Fälle zum Wahlfach Wettbewerbsrecht, 3. Auflage, München 1990.
- EMMERICH, V.: Kartellrecht, 7. Auflage, München 1994.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION: Generaldirektion IV -Wettbewerb: Die Wettbewerbspolitik der Europäischen Gemeinschaft 1996, XXVI. Bericht über die Wettbewerbspolitik, Luxemburg 1997.
- EHLERMANN, D.: Zukünftige Entwicklung des europäischen Wettbewerbsrechts, in: MONOPOLKOMMISSION (Hrsg.), Wettbewerb im Wandel, Baden-Baden 1995, S. 37-51.
- EVERLING, U.: Zur Wettbewerbskonzeption in der neuen Rechtsprechung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften, 40 Wirtschaft und Wettbewerb, 1990, S. 995-1009.
- JOSKOW, P. L.: Vertical integration and long-term contracts: the case of coal burning electric generating plants, 1 Journal of Law, Economics and Organization, 1985, S. 33-80.
- JOSKOW, P. L.: Price adjustment in long-term contracts: the case of coal, 31 Journal of Law and Economics, 1987, S. 47-83.
- JOSKOW, P.L.: Asset specificity and the structure of vertical relationships: empirical evidence, 4 Journal of Law, Economics and Organization, (1988), S. 95-117.
- JOSKOW, P. J.: Asset specificity and the structure of vertical relationship: empirical evidence, in: WILLIAMSON, O.E./WINTER, S.G., (Hrsg.): The nature of the firm: origins, evolution, and development, New York Oxford 1991, S. 117-137.
- JOERGES, C.: Selektiver Vertrieb und Wettbewerbspolitik: Eine konzeptionelle Analyse der Entscheidungspraxis von Kommission und Gerichtshof zu Art. 85 EG-Vertrag - 2.Teil, 86 GRUR Int. (Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht. Internationaler Teil) 1984, S. 279-288.
- KALLFASS, H. H.: Ökonomische Analyse der Konzernbildung, in: MESTMÄCKER, E.-J./BEHRENS, P., (Hrsg.), Das Gesellschaftsrecht der Konzerne im internationalen Vergleich, Baden-Baden 1991, S. 19-48.
- KALLFASS, H. H.: Kostenvorteile durch vertikale Integration im Agrarsektor? 42 AGRARWIRTSCHAFT, (1993), S. 228-237.
- KLEIN, B./CRAWFORD, R.A./ALCHIAN, A.A.: Vertical integration, appropriable rents, and the competitive

- process, 21(2) Journal of Law and Economics, (1978), S. 297-326.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN: Grünbuch zur EG-Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen, KOM (96) 721 endg. Brüssel den 22.01.1997.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN: Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die nicht unter Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft fallen, Abl. C. 372 vom 09.12. 1997, S. 13.
- LANGEN, E.: Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht, Fortgef. von Hermann-Josef Bunte, 7. Auflage, Neuwied u.a. 1994.
- MASTEN, S.: The organization of production: evidence from aerospace industry, 27(3) Journal of Law and Economics, (1984), S.403-418.
- MASTEN, S./CROCKER, K.: Efficient adaption in long-term contracts: take-or-pay provisions for natural gas, 75 (5) American Economic Review, (1985), S. 1083-1093.
- MCNEIL, I. R.: The many futures of contracts, 47 Southern California Law Review, (1974), S. 691-816.
- MCNEIL, I. R.: Contracts: adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law, 72 Northwestern University Law Review, (1978), S. 854-905.
- MCNEIL, I. R.: Cases and materials on contracts, 2. Aufl., Mineola (1978a).
- MCNEIL, I. R.: The new social contract, New Haven und London (1980).
- MCNEIL, I. R.: Economic analysis of contractual relations, in: BURROWS, P./ VELJANOVSKI, C. G.: (Hrsg.), The economic approach of law, London u.a. (1981), S. 61-92.
- MONTEVERDE, K./TEECE, D.: Supplier switching costs and vertical integration in the automobil industry, 13(1), The Bell Journal of Economics, (1982), S. 206-213.
- MÖSCEL, W./BACH, A.: Selektive Vertriebssysteme im EG-Recht - Zum Automobilvertrieb in Europa, 92 GRUR Int. (Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht. Internationaler Teil), S. 505-518.
- PERRY, M. K.: Forward Integration by Alcoa: 1888-1930, 24 The Journal of Industrial Economics, Sept. 1980, S. 37-53.
- RICHARDSON, G. B.: The organization of industry, 82 Economic Journal, (1972).
- ROHARDT, K. P.: Grünbuch für vertikale Beschränkungen des Wettbewerbs - Diskussion frei?, 47 Wirtschaft und Wettbewerb, 1997, S. 473-485.
- TIROLE, J.: Industrieökonomik, München Wien 1995 (The Theory of Industrial Organization, Cambridge, Mass. 1988)
- SCHERER, F. M./ROSS, D.: Industrial market structure and economic performance, 3. Aufl., Boston 1990.
- SCHERER, F. M.: Retail Distribution Channel Barriers to International Trade, ZEW Discussion Paper No. 96-29, ZEW March 1996.
- STOCKMANN, K./SCHULTZ, K.-P.: Kartellrechtspraxis und Kartellrechtsprechung, 11. Auflage, Köln 1996.
- VARIAN, H. R.: Grundzüge der Mikroökonomik, 2. Auflage, München, Wien 1991.
- VERNON, J. M./GRAHAM, D. A.: Profitability of Monopolization by Vertical Integration, 79 Journal of Political Economy, July/August 1991, S. 924-925.
- WIED-NEBBLING, S.: Markt- und Preistheorie, 3. Auflage, Berlin u.a. 1997.
- WILLIAMSON, O. E.: The vertical integration of production: market failure considerations, 61 American Economic Review, P&P, (1971), S. 112-123.
- WILLIAMSON, O. E.: Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications, New York 1975.
- WILLIAMSON, O. E.: Transaction-costs economics: the governance of contractual relations, 22 Journal of Law and Economics, (1979), S. 233-261.
- WILLIAMSON, O. E.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen 1990.

**Diskussionspapiere aus dem
Institut für Volkswirtschaftslehre
der Technischen Universität Ilmenau**

- | | | |
|-------|---------------|---|
| Nr. 1 | August 1995 | Eva Voigt
Die Universität als regionaler Wirtschaftsfaktor -
Eine Analyse am Beispiel der TU Ilmenau
unter dem Titel „Die Universität als Wirtschaftsfaktor am
Beispiel der TU Ilmenau. Eine regionalökonomische
Analyse“ erschienen in:
Raumforschung und Raumordnung, Heft 4, 1996,
54. Jg., S. 283 - 289 |
| Nr. 2 | Dezember 1995 | Hermann H. Kallfass
Thüringen im Standortwettbewerb der Industrie |
| Nr. 3 | März 1996 | Bernhard Kroll
Die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen -
eine systemtheoretisch-allgemeine Untersuchung
mit Bezug zu Aufstieg und Niedergang der Polis
Athen |
| Nr. 4 | März 1996 | Hermann H. Kallfass
Wettbewerbliche Prozesse in der Management-
kontrolle durch Haftung und Anreize stärken
unter dem Titel „Wettbewerbliche Prozesse stärken“
erschieden in:
Wirtschaftsdienst, Nr. 4, 1996, 76. Jg., S. 167 - 171 |
| Nr. 5 | Mai 1996 | Bernhard Kroll
Anpassungspotential und Irreversibilität im
ökonomischen Evolutionsprozeß |
| Nr. 6 | Oktober 1996 | Jörg Rissiek
Subventionierung der individuellen Humankapital-
investitionen?
In einer veränderten Fassung unter dem Titel „Subsidies
for Individual Human Capital Investments under
Uncertainty“, erschienen in: Lefebvre, E., Cooper, R.
(Hrsg.): Uncertainty, Knowledge and Skill, Vol. II,
Diepenbeck, Keele 1997, S. 267-283 |
| Nr. 7 | November 1996 | Hermann H. Kallfass
Konzepte und Indikatoren zur Abgrenzung
räumlicher Märkte in der europäischen
Zusammenschlußkontrolle
erschieden in:
Jörn Kruse, Kurt Stockmann, Lothar Vollmer (Hrsg.),
Wettbewerbspolitik im Spannungsfeld nationaler und |

internationaler Kartellrechtsordnungen. Festschrift für Ingo Schmidt zum 65. Geburtstag, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1997, S. 111 – 129

- Nr. 8 Mai 1997 Jörn Sideras
Eigentumsrechtliche Dezentralisierung und institutioneller Wettbewerb
- Nr. 9 Juni 1997 Bernhard Kroll
Die Zusammenführung wirtschaftlich-materieller und informationell-institutioneller Sichtweisen der Evolution von Wirtschaftssystemen - eine Herausforderung für die Evolutorische Ökonomik
- Nr. 10 Juni 1997 Jörg Rissiek
Wirtschaftswachstum und Strukturwandel als Einflußfaktoren auf das individuelle Humankapitalinvestitionskalkül
- Nr. 11 September 1997 Eva Voigt
Technische Universität als regionales Innovationspotential - Auswertung einer Unternehmensbefragung in der Region Ilmenau
In veränderten Fassungen erschienen als:
- „Regionale Wissens-Spillovers Technischer Hochschulen. Untersuchungen zur Region Ilmenau und ihrer Universität“, in: Raumforschung und Raumordnung, 56. Jahrgang, Heft 1.1998, S. 27-35
- „Indikatoren der Wirksamkeit regionaler Innovationsaktivitäten - Eine Analyse zur Rolle der TU Ilmenau“, in: Fritsch, M., Meyer-Krahmer, F., Pleschak, F. (Hrsg.): Innovation in Ostdeutschland, Potentiale und Probleme in Technik, Wirtschaft und Politik, Bd. 34, Schriftenreihe des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), S. 281-292, Physica-Verlag, Heidelberg 1998
- Nr. 12 September 1997 Andreas Knorr
Modell Neuseeland? Reformen und Reformergebnisse im Überblick
In erweiterten Fassungen erschienen als:
- „Erfolge und Mißerfolge des neuseeländischen Reformexperiments“, in: Verein der Freiburger Wirtschaftswissenschaftler (Hrsg.), Offen für Reformen? Institutionelle Voraussetzungen für gesellschaftlichen Wandel im modernen Wohlfahrtsstaat, Nomos Verlagsgesellschaft Baden-Baden, erscheint Ende 1998
- „Das Konzept der ‚Light-handed regulation‘“, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 48, 1998, S. 541-553
- Nr. 13 November 1997 Marco Czygan
Wettbewerb bei der Distribution des Fernsehens und Auswirkungen der Digitalisierung

Nr. 14 September 1998

Jörg Rissiek
Wirkungen staatlicher Eingriffe auf
Humankapitalinvestitionen

Nr. 15 Oktober 1998

Hermann H. Kallfass
Vertikale Verträge und die europäische
Wettbewerbspolitik